



CONTRACTUALISATION VENTE MOTOCYCLES

Programme de formation

Présentiel

Objectifs de la formation :

A l'issue du stage le stagiaire sera capable de :

- Définir une vente réussie
- Garder la maîtrise des négociations et connaître les pièges de la négociation
- Vendre l'ensemble des périphériques et des produits complémentaires
- Augmenter son CA et sa marge
- Gérer une livraison réussie et en faire un moment unique
- Créer un lien avec les clients
- Gérer et générer des relances avec ou sans CMR
- Fidéliser

Public visé :

Vendeurs débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie leur permettant de devenir des Conseillers Commerciaux 2020

Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de motos

Durée de la formation :

2 jours (14h) intégrant des séances théoriques et des séances d'application pratique

Déroulement de la formation :

	Cours théorique	Application pratique
Journée 1	<ul style="list-style-type: none"> • Définir la vente, la négociation commerciale • Savoir créer du lien • Les techniques pour obtenir le maximum de remises • Faire en sorte d'en donner le moins possible • Savoir "fermer" une vente • Présenter une offre globale et qualitative • Les relances sur affaires en cours 	<ul style="list-style-type: none"> • Etude de cas • Echanges, questionnements • Mises en situation ciblées (accueil et découverte des besoins) • Meta Plan

Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Consommérisme : bon de commande, rétractation, droits, et obligations... • Les différentes étapes de la commande à la livraison • Une livraison qualitative • Que faire après la livraison ? • Notions CRM/GRC, fiches clients, quand, comment, pourquoi relancer 	<ul style="list-style-type: none"> • Etude de cas • Une fiche client • Jeux de rôle orientés • Mises en situations
------------------	---	--

Moyens pédagogiques :

Il existe 3 types de supports :

- Un support stagiaire
- Un support formateur sous forme de power point
- Une évaluation d'entrée et de sortie de formation

Moyens techniques :

- Salle équipée de vidéo projecteur

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Une moto voire plusieurs motos
- Espace dédié
- Vidéo projecteur, caméra, tableau ...

Suivi et évaluation :

- Suivi de présence réalisé par demi-journée
- Une évaluation à l'entrée et à la sortie de la formation
- Une enquête de satisfaction en fin de formation
- Délivrance d'une attestation de fin de formation à l'issue du stage

Tarif et Financement :

- Prise en charge à 100% des coûts pédagogiques si l'entreprise relève de la convention collective des services de l'automobile et de la mobilité et est à jour de ses contributions conventionnelles.
- Pour les gérants non-salariés et les entreprises d'une autre convention collective, le coût pédagogique s'élève à 910€ HT.

Lieu de la formation :

Nos formations peuvent être réalisées dans nos centres, nos centres partenaires ou chez le client.

Contact : julie.paul@incm-formation.fr

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter le référent handicap Antoine Glasson antoine.glasson@incm-formation.fr